SEÑOR PRESIDENTE.- Está abierto el acto.

(Es la hora 13 y 7 minutos)

Damos la bienvenida a los representantes del Grupo Lares y, antes de darles la palabra, quiero informar que la presencia de los señores Senadores está diezmada debido a que algunos se encuentran cumpliendo otras tareas. De todas maneras, la Presidencia hizo la convocatoria –a pesar de que en esta fecha del mes las Comisiones habitualmente no sesionan- para poder recibir y escuchar al Grupo Lares. Aclaro, además, que dichas palabras quedarán registradas en la versión taquigráfica, que podrá ser leída por los restantes integrantes de la Comisión quienes, repito, por distintas razones no pudieron venir. Ello no quita que algunos puedan llegar más tarde. La Presidencia ya dio comienzo a la sesión porque entiende que hay que empezar en hora.

SEÑOR ENCISO.- Buenas tardes, represento a la firma Mieloman Sociedad Anónima.

SEÑOR GARCÍA PINTOS.- En mi caso, soy de la firma Gintar Sociedad Anónima.

Nos presentamos en esta Comisión como una unión de exportadores de ganado en pie y en esta oportunidad están representados cuatro de los principales exportadores, ya que los demás no pudieron venir por razones de trabajo. De todas formas, estamos aquí debido a las mismas circunstancias que nos toca vivir.

Queremos decir que las exportaciones están muy trancadas: hemos venido pidiendo permisos para exportar desde el mes de abril, pero hasta el día de hoy –ya estamos casi en julio– no hemos tenido ninguna respuesta de parte del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. En definitiva, sabemos lo que es la exportación de ganado en pie y lo que esta puede significar, pero como exportadores queremos que nos escuchen y nos digan cuáles son las reglas que el Gobierno está pensando establecer. Si esta actividad es viable y buena para el país, queremos que nos digan de qué forma vamos a trabajar de ahora en más. No se puede olvidar que estas empresas están invirtiendo mucho dinero y que en esto se está jugando su prestigio, por lo que necesitan reglas claras para seguir trabajando como hace tiempo lo vienen haciendo. No somos empresas nuevas sino que hace muchos años que estamos instalados en el país y nos encontramos con que las reglas actuales no tienen nada que ver con las que existían un año atrás. Por lo tanto, queremos saber cuáles son esas nuevas reglas para ver si podemos seguir exportando e invirtiendo en la forma que se necesitaría, ya que hay que contratar barcos –para lo que se requiere muchísimo dinero– comprar ganado y prepararlo. Téngase en cuenta que hay contratos firmados con empresas de los países importadores que no se están cumpliendo, por lo que están quedando mal los exportadores y el país.

En definitiva, reitero, queremos tener reglas claras para seguir adelante y para poder explicar a nuestros importadores a qué estamos jugando y de qué manera lo estamos haciendo.

SEÑOR CROSTA.- Básicamente, solicitamos que haya reglas claras; queremos saber si podemos exportar o no. Antes, el permiso de exportación –que es el primer paso que habilita la exportación– se obtenía en un tiempo estimado de 72 horas; sin embargo, ahora han pasado 70 días y todavía no lo hemos conseguido. Aparentemente, este atraso se debe a que el Gobierno está un poco asustado por la cantidad de animales que se están yendo y está trancando los permisos. El problema es que esta actividad funciona de manera prácticamente cronometrada porque, por ejemplo, tiene que haber un tiempo de cuarentena y se tiene que fijar la fecha de llegada del barco, ya que los costos diarios del barco se estiman entre US$ 25.000 y US$ 30.000. Si no se tiene el negocio cronometrado, es casi imposible llevarlo a cabo.

En consecuencia, queremos que el señor Ministro nos escuche y nos diga si se puede exportar en estas condiciones, es decir, si podremos exportar 200.000 cabezas al año con un permiso al mes o como él lo estime conveniente

Muchas gracias.

SEÑOR ARAÚJO.- Vengo en representación de Gladenur Sociedad Anónima. En el caso particular de nuestra empresa, quiero destacar que hay un barco parado en antepuerto hace más de 50 días y esto, además de lo que implica el cambio de las reglas de juego, tiene un determinado costo.

Simplemente quiero destacar ese punto en particular para que tengan una idea de lo que está sucediendo.

SEÑOR ACOSTA.- Por mi parte, represento a Herbal Paradise, del grupo Eurofrance, que es una empresa de capitales extranjeros que quiere apostar al país. Si bien tiene intenciones de invertir en tierras y realizar su propia cuarentena, de ninguna manera va a hacer una inversión de esa magnitud si no están claras las reglas.

SEÑOR CROSTA.- Simplemente quiero resaltar algo que considero importante. Hay algunos contratos firmados que obviamente no se van a poder cumplir y el país está quedando bastante mal parado por los protocolos sanitarios firmados –como por ejemplo, con Turquía– que no se están llevando a cabo por decisiones unilaterales.

SEÑOR PRESIDENTE.- Como Presidente de la Comisión quiero hacer algunas consultas. Se señaló que, por el cambio en las reglas de juego, hay exportaciones que están trancadas desde el mes de abril y eso provocó determinadas pérdidas. También se dijo que antes las autorizaciones se daban en tres días y ahora demoran setenta, y que hay un barco parado desde hace 50 días.

Al respecto, quiero saber si conocen la cantidad de animales exportados en pie en el último año y si han tenido algún contacto con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca para que allí les brinden una explicación sobre este cambio de reglas.

Hago estas consultas porque quienes estamos hoy presentes en la Comisión somos legisladores de la oposición y no tenemos conocimiento de cuál es la postura del Poder Ejecutivo en el tema de la exportación del ganado en pie, aunque la explicación de alguna manera se conoce, porque forma parte de las nuevas formas de barreras burocráticas que se practican para evitar la salida de animales –con todo lo que ello significa– y también está vinculado con el tema de la industria frigorífica.

SEÑOR CAMACHO.- El año pasado se exportaron aproximadamente 230.000 animales en pie y este año la cifra es de alrededor de 150.000. En reiteradas oportunidades hemos solicitado entrevistas al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca –a través del Director General de Servicios Ganaderos y del señor Ministro Tabaré Aguerre– para explicar cuál es nuestra situación y los perjuicios que ocasiona –como consecuencia de los contratos y compromisos asumidos– la tardanza en la autorización de las exportaciones, más allá del costo agregado demasiado elevado que tenemos por el barco que está en la rada de hace aproximadamente 55 días.

SEÑOR GARCÍA PINTOS.- Quiero señalar que las cifras del ganado exportado corresponden al ganado de leche y de carne.

SEÑOR CAMACHO.- El Ministerio argumentó que estaba ocupado con el tema del estudio y erradicación de la brucelosis, pero en el caso que nos ocupa del ganado exportable a Turquía, no se trata de hembras sino de machos, que además están castrados. Por tanto, si bien esa enfermedad perjudica en forma importante al ganado uruguayo y hay que tratar de erradicarla definitivamente, no afecta las exportaciones de ganado en pie de novillos, sobre todo de novillos castrados.

En definitiva, hemos querido informar al Ministerio sobre las situaciones que se estaban dando con los distintos exportadores, pero durante estos setenta días no nos ha concedido ninguna audiencia. En

consecuencia, no tenemos un interlocutor válido para poder efectuar los reclamos ni las aclaraciones que consideremos pertinentes.

SEÑOR GARCÍA PINTOS.- Quiero aclarar que estamos aquí porque en el Ministerio no hemos tenido ninguna receptividad; si la hubiéramos tenido, no estaríamos tratando de buscar una explicación ante los señores Senadores. Durante mucho tiempo cada empresa estuvo pidiendo una audiencia en forma individual, e incluso, luego todos los exportadores la solicitaron en forma conjunta. Sí hemos tenido reuniones con funcionarios del Ministerio –obviamente, es voz oficial– en las que hemos pedido lo que hoy estamos planteando: que establezcan reglas claras que regulen la forma de funcionamiento. Francamente, no hemos obtenido una respuesta y, además, este tema depende directamente del señor Ministro, quien va a decidir en qué momento tiene que exportar cada empresa. Es obvio que para exportar hay que firmar un contrato con el comprador, al que hay que pasarle un precio, pero para ello hay que contratar un barco, y para hacer esto hay que dar una seña de por lo menos un 50% del valor. A su vez, hay que comprar ganado, operación que se podría hacer después, pero como los animales que ellos requieren son sin castrar, también hay que invertir para que el productor pueda dejar de castrarlos para ser exportados. O sea, se da todo un proceso que comienza con la firma de un contrato con el comprador, que requiere un depósito de seña, un contrato con un barco, que también requiere un depósito de seña, y un contrato con los productores, además de que hay que preparar raciones, todo lo cual insume tiempo y necesita de un determinado capital para que funcione. Entonces, no podemos quedar a la espera de que mañana, el mes próximo o dentro de tres meses nos firmen.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cuántos animales pueden estar involucrados? Me refiero a los que están pendientes de respuesta. Reconozco que la pregunta puede ser difícil de contestar porque quizás puedan dar cuenta de los pedidos que ustedes hacen pero no de la totalidad.

SEÑOR GARCÍA PINTOS.- Creo que en este momento hay doce solicitudes y el promedio es de unos 6.000 a 7.000 animales por barco, o sea que estaríamos en alrededor de 70.000 animales.

(Interrupciones)

SEÑOR CHIRUCHI.- Lo primero que quiero señalar es que los representantes del Grupo Lares solicitaron esta entrevista con carácter urgente, y así lo manifestamos en la última sesión que tuvo la Comisión, que fue el día 16 porque la semana pasada se reunió el Senado y tuvimos que suspenderla. Por eso incluimos este tema como primer punto del Orden del Día de la sesión de hoy. También debo aclarar que lamento la ausencia de los demás miembros de la Comisión; honestamente, es la primera vez en todo el período legislativo que recibimos invitados solamente con dos integrantes. Espero que no tomen este hecho fortuito como una señal similar a la que está emitiendo el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca con relación a este tema.

Personalmente, conocemos las bondades que otorga la exportación de ganado en pie al sector agropecuario porque actúa como regulador de precios y, sobre todo, defiende al productor, al criador, que es el más endeble. También provengo de la cuenca lechera y sé que la venta de ganado en pie hacia mercados extranjeros viene desde hace mucho tiempo. Esa era la válvula de escape para los pequeños y medianos productores lecheros que criaban algunas terneras y luego las hacían vaquillonas. Era el plus que tenían para sobrevivir cuando el precio de la leche –que siempre fue muy irregular y la mayor parte del tiempo no tuvo buena rentabilidad– no era tan bueno como en este momento. Ese hecho propicia el entusiasmo del criador, del productor –principalmente del productor lechero– que agregan genética para después competir en la exportación con otros que no la han integrado y, por ende, no han revalorizado su ganado. Creo que todo el rodeo ha progresado genéticamente como consecuencia de la posibilidad de vender al exterior. En el mercado, una vaquillona Holando en pie tenía un costo de US$ 500, pero la exportación pagaba mucho más y eso tironeaba su valor en el mercado interno, lo que jugaba a favor de los productores.

Tenemos muy claro que aquí se lesionan los intereses de un sinnúmero de sectores y además el motivo es *vox populi*: hay presiones de la industria frigorífica y de los gremios vinculados a esta, que no se

pueden ocultar. No se han dado cuenta de que tenemos que apoyar todo lo que beneficia al sector para hacerlo más atractivo, para que el productor invierta, críe y recríe más. A su vez, eso también le sirve al frigorífico. Me llama poderosamente la atención que el señor Ministro no se dé cuenta del perjuicio económico y hacia el futuro que está generando toda esta situación.

La Comisión verá qué puede hacer y hablará con el resto de sus integrantes. Creo que lo mejor sería destrabar la situación lo antes posible. Imagino los líos y las pérdidas que han tenido. Más o menos conozco del tema porque en la cuenca lechera de San José he visto que compran terneras Holando, van predio por predio –cinco o seis– y probablemente eso no se pueda dejar para después. El compromiso, la reserva y la compra se hacen en paralelo. No solo es el dueño de la empresa exportadora el que gana; conozco cantidad de gente que se dedica a "rejuntar" y también tiene sus ganancias.

Considero que por todos lados estamos perjudicando y no estamos resolviendo el problema de ninguna coyuntura que se esté dando en el país. Precisamente, por eso quería estar presente en esta reunión y escucharlos. Con el señor Presidente veremos cómo planteamos este tema a los demás integrantes de la Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si nuestros invitados no desean agregar nada más, quiero decir simplemente que después valoraremos este planteo que más o menos todos los integrantes de esta Comisión conocemos, más allá de los números que he podido ir anotando.

Entiendo que hay varios caminos que se pueden seguir para ayudar a encontrar soluciones a esta situación. Por un lado, podríamos procurar hablar con el propio Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca. Como Presidente de esta Comisión lo podré hacer cuando vuelva al país porque ahora se encuentra en la reunión de la FAO; quien está es el Subsecretario. Otra de las posibles acciones es, precisamente, que la propia Comisión tome cuenta del contenido de esta audiencia y resuelva convocatorias o comunicaciones, sin perjuicio de lo cual, seguramente con el señor Senador Chiruchi –se lo estoy proponiendo en forma casi pública delante de nuestros invitados– la semana próxima podamos presentar una exposición escrita en el Senado de la República dirigida al Poder Ejecutivo para que sepa que el Poder Legislativo –esta Cámara de Senadores– recibió a un grupo de sociedades que trabajan en la exportación de ganado en pie, quienes nos transmitieron la problemática que se está dando, que puede generar perjuicios –de hecho, los está ocasionando– para el país en virtud de compromisos asumidos, de situaciones ya pactadas, de contratos celebrados, de barcos contratados, etcétera, con todos los riesgos que ello implica. Además, como bien decía el señor Senador Chiruchi, la exportación de ganado en pie siempre ha sido una válvula de escape regulatoria que nos tiene que empujar, no a prohibir sino a producir más y a extender esa producción, porque esa es la forma de hacer crecer al sector, aprovechando esa situación de tomar precios, que por suerte son buenos. Estamos en tiempos de vacas más gordas, pero en su momento fueron de vacas bastante flacas para el país.

Aclaro a nuestros visitantes que se ha tomado versión taquigráfica de las expresiones vertidas, por lo que serán conocidas también por los restantes integrantes de esta Comisión. Procuraremos las acciones correspondientes para tratar de ayudar en esta situación; como oposición que somos, obviamente lo que podremos hacer lo hemos dicho y, como comprenderán nuestros visitantes, no hay mucho más a nuestro alcance porque eso depende, evidentemente, de las facultades del Poder Ejecutivo, más allá de que se generan situaciones que lesionan y perjudican. Entendemos que no puede ser que permisos que demoraban 72 horas terminen tardando 70 días y que todavía se siga con la incógnita de si van a llegar a 80, 90 o más días.

SEÑOR CROSTA.- Simplemente quiero agradecer que nos hayan recibido; ya nos dimos cuenta de que han entendido cómo es el negocio.

No obstante, queremos dejar constancia de que a pesar de que en materia de frigoríficos se habla constantemente de los trabajadores que están en el seguro de paro, hay muchísima gente que se está moviendo detrás de esto. Por ejemplo, la intergremial de camioneros habla, en estos momentos, de un 50% de desocupación en su sector. También debemos tener en cuenta a quienes producen ración y a

mucha gente más, ya que en la exportación de ganado en pie hay mucho valor agregado, lo que me consta que saben los señores Senadores.

Entonces, simplemente queríamos dejar constancia de esto y de que, obviamente, tanto una charla con el Ministro –que nosotros no hemos logrado concretar– como una exposición en el Parlamento nos sería de muchísima ayuda.

Muchas gracias.

SEÑOR CHIRUCHI.- Nuestros invitados han sido muy claros y nos dejan dos deberes: por un lado, tenemos que destrabar la situación actual, de manera que puedan salir los animales que ya están comprometidos para quedar bien también con los países compradores; por otro lado, debemos saber si vamos a tener reglas claras de juego hacia el futuro, de manera de fortalecer o no el proyecto que ustedes están respaldando y empujando.

SEÑOR GARCÍA PINTOS.- También quiero agradecer que nos hayan recibido en la tarde de hoy.

Ya hemos dicho en varias oportunidades que como productores y técnicos coincidimos en la importancia de la exportación del ganado en pie, pero no es eso lo que hemos venido a plantear aquí –no nos corresponde hacerlo– sino que queremos tener reglas claras y saber a qué jugamos de aquí en adelante.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les agradecemos vuestra visita.

(Se retiran de Sala los representantes del Grupo Lares)

(Ingresan a Sala los representantes de la Fábrica de Aceite CALOSOL S.A.)

En nombre de la Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca les damos la bienvenida a los representantes de la Fábrica de Aceite CALOSOL. Como verán, la integración de la Comisión es bastante exigua dado que varios de sus integrantes en este momento están trabajando en otras Comisiones y, a su vez, otros señores Senadores han solicitado licencia. De todas maneras, les comunicamos que la versión taquigráfica de esta reunión les va a llegar a todos los integrantes de la Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Tiene la palabra el señor Echeverría.

SEÑOR ECHEVERRÍA.- Antes que nada quiero decir que estoy aquí acompañando al empresario titular de CALOSOL S.A. y agradecerles por ser recibidos en esta Comisión. Si bien esta solicitud de entrevista se hace para exponer un problema puntual que de alguna manera afecta la planta industrial del señor Fernández, lo que venimos a plantear trasciende la problemática particular de la empresa y consideramos que es un tema central a la hora de diferenciar crecimiento de desarrollo.

Particularmente, vamos a referirnos al cultivo de soja y a cómo comenzar a agregar valor a esta cadena. Si queremos lograr eso en una cadena muy importante –luego voy a dar algunos números que

marcan a las claras lo que significa este cultivo– lo primero que tenemos que hacer es permitir a la industria nacional instalada que cuente con la materia prima necesaria para poder llevarlo a cabo.

En cuanto a las exportaciones de soja que el país ha estado llevando adelante en los últimos años, podemos decir que han sido muy importantes. He traído algunas cifras que respaldan esto: por ejemplo, en el 2009 Uruguay exportó US$ 456:000.000 por concepto de habas de soja –es decir, sin agregado de valor– en el 2010 la cifra creció a US$ 705:000.000 y en los primeros tres meses de este año ya alcanzó los US$ 525:000.000, aunque todavía falta comercializar algo más.

Además de esa gran cantidad de exportación de soja sin valor agregado, hay que tener en cuenta que solamente en el 2009 se exportaron US$ 296.000 de aceite de soja y que en el 2010 esa cifra aumentó a US$ 980.000. Si bien todavía no tenemos los datos del 2011, se puede advertir que la cantidad de aceite que se produce en el Uruguay y que se exporta es prácticamente insignificante. Esto quiere decir que la mayor parte del producto sale sin agregado de valor.

Si, además, analizamos otro rubro de la soja que podría ser exportado, como es el caso de la semilla –que precisamente es soja con valor agregado– veremos que en el 2009 sólo se exportaron US$ 296.000 y en el 2010 US$ 4:337.000, pero también hay que tener en cuenta que ese mismo año el Uruguay importó US$ 13:000.000 de semilla, lo que habla a las claras de que lo que se exporta con respecto a lo que se importa es absolutamente deficitario.

Otro dato que considero relevante cuando hablamos de la exportación, es su relación con la importación. Quiero aclarar que respecto a esto último sólo conseguimos datos de 2009 y llama la atención que a pesar de haber exportado casi US$ 500:000.000, se importaron US$ 17:000.000 de soja, US$ 15:000.000 de aceite –recuerden que dijimos que tan solo se habían exportado US$ 296.000– y casi US$ 11:000.000 de *expeller* de soja, que es uno de sus subproductos. Por lo tanto, estamos diciendo que el país importó aproximadamente US$ 45:000.000 de un producto que exporta en gran cantidad y que todo se podría producir internamente si a esa soja se agregara valor.

Esto quiere decir que la industria local, cuando sale al mercado interno a buscar soja, como en este caso, para producir aceite, no encuentra materia prima y la que puede conseguir la tiene que pagar más cara del valor al que el país exporta. ¿Qué determina eso? Que los subproductos que se logran a partir de esa soja más cara –léase aceite y *expeller* de soja, que es un subproducto muy utilizado en la industria animal, particularmente en la lechería– también se terminen pagando a más valor. Entonces, lo que hace el país es importar esos subproductos, cuando en realidad perfectamente podrían producirse aquí.

Por lo tanto, el problema concreto es que una vez más va a ser difícil conseguir soja en el mercado interno. Si realmente queremos desarrollar una cadena que le agregue valor a una materia prima que el país produce muy bien, deberíamos empezar por contar con algún elemento que le permitiera a la industria local –no solo a la que trabaja directamente con la soja, sino a la que utiliza los subproductos– conseguirla en el mercado a un precio que realmente sea competitivo y no tener que importarla o verse en la obligación de cerrar la planta, lo que implica a su vez que los trabajadores pasen al seguro de paro, como debió hacer el señor Fernández, a quien cedo el uso de la palabra para que plantee su caso, si los señores Senadores están de acuerdo.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Con el ingeniero agrónomo Echeverría hemos estado en otras lides y, a pesar de que no pertenecemos a un departamento lanero, juntos encaramos el proyecto de la lana superfina que hoy está muy desarrollado en el país. Eso hizo que nos acercáramos y pudiéramos conversar sobre este tema, porque siguiendo el rumbo por el que iba el país, queríamos ponerle valor agregado a la soja ya que había 1:000.000 de hectáreas plantadas. No vengo a pedir nada para mí. Es obvio que como empresario debo ajustarme a las reglas de juego, es decir, si toda la soja se va para China, tendré que importar, tal como hice en otras oportunidades. No obstante, tengo la responsabilidad de comunicarle al sector político lo que está pasando para ver qué se puede hacer.

Independientemente de tomar precauciones respecto de las sociedades anónimas o de saber quiénes son los propietarios, debemos ser conscientes de que los chinos tienen 1:000.000 de hectáreas en Uruguay. Sin embargo, no nos damos cuenta porque los contratos de la soja son mucho más importantes que la tenencia de la tierra. Si compran la producción, ¿para qué quieren las hectáreas? ¿Para qué quieren la tierra? ¿Para comprar la producción? Si por contrato deben ir, por ejemplo, 2:000.000 de toneladas de soja para China, no se puede desarrollar la industria uruguaya. Esto nos lleva a tener crecimiento pero no desarrollo. La soja es un producto que se saca en *expellers* y se utiliza en la producción de panchos, chorizos, milanesa de soja, en el 90% de la ración para perros, pero también en la alimentación de pollos –que comen maíz y *expeller* de soja– de caballos y de vacas; en el sector lechero se vende mucho embolsada porque es un excelente alimento, que determina que el promedio de producción por animal sea de entre 25 y 26 litros.

En realidad, se podría decir que la soja no sirve como poroto –ni siquiera para jugar a la bolita dado que el grano no es bien redondo– pero empieza a ser digestible para todos los rumiantes y no rumiantes a partir del extrusado; por eso puede ser consumida tanto el pollo, como por el chancho y el ser humano. Cabe destacar que el proceso es diferente al de extracción de aceite por solvente –como hace COUSA– porque en ese caso se utiliza hexano, que es tóxico, lo que puede acarrear inconvenientes. El extrusado es un proceso mediante el cual la soja se sube rápidamente a 130 grados, se activa, queda la proteína disponible para el ser humano y luego se pasa por una prensa para extraer el aceite.

Si queremos producir biocombustible, no podemos pensar en importar aceite si tenemos soja en el país. Concretamente se requiere el 15% de la producción de soja para producir el aceite que luego se destinaría al biocombustible. De lo contrario, tendríamos que dejar de importar petróleo para importar aceite.

Estos son los problemas que veo a largo plazo, independientemente del pequeño tema que tengo con la planta de soja, que lo puedo solucionar trayendo dos barcazas de Paraguay.

Como decía, de la soja salen el aceite, el *expeller*, la lecitina de soja –que tiene mucho valor– productos para cosméticos, etcétera. Es decir que hay para desarrollar una gran cantidad de áreas industriales en esta materia. Además, hay un mercado importante para estos productos; por ejemplo, la India es uno de los principales importadores de *expellers* de soja o de harina de soja. Quiere decir que, en lugar de exportar porotos de soja, se podría exportar ese subproducto; esto es algo así como decidir entre exportar leche larga vida o leche en polvo. Otro ejemplo es el del queso, que pasó a ser un *commodity*; hay queso de producción continua, que de pronto tiene poco valor agregado pero vale mucho más que la leche. Entonces, llega un momento en que se confunden los *commodities* con los productos que surgen de procesos de poco valor agregado pero que generan más dinero y más desarrollo para el país, porque hay que hacer fábricas. Nosotros hicimos una inversión importante; el señor Senador Chiruchi lo sabe porque pasa todos los días por allí. Ahora estamos armando otro silo justamente para acumular soja. Cuando estaba planificando la inversión, podía resolver instalar otra línea de extrusado para hacer más *expeller* de soja, pero el mercado me llevó a comprar otro silo con el fin de acumular soja para que no me falte durante el año. En enero y febrero de este año la planta estuvo parada y tuvimos que enviar a los empleados a seguro de paro, porque nos quedamos sin soja. Se trata de una inversión muy grande, que tiene diez empleados directos y donde además están entrando y saliendo camiones permanentemente; y hay otros diez empleados de afuera que están viviendo de esa planta también.

Realmente, no se puede entender que una planta como esta tenga que parar por falta de soja, en un país que exporta US$ 500:000.000 de soja y que produce casi 2:000.000 de toneladas.

Cuando hablé con el ingeniero agrónomo Echeverría y me planteó que teníamos que venir al Senado, lo acepté porque entiendo que es necesario legislar y establecer que un determinado porcentaje de la producción debe quedar para la industria uruguaya.

Todos sabemos que la soja bajó hoy en el mundo; actualmente tiene un precio de US$ 466 la tonelada. Pero aquí, en el Uruguay, no consigo soja por menos de US$ 500. De manera que tengo que

vender el *expeller* a US$ 530 y esto hace que automáticamente suba el precio del pollo, concretamente en los últimos días un 20%. Entonces, ese sistema no solo no crea desarrollo ni mano de obra en la población, sino que además genera inflación, porque todo se encarece. Esta situación hace que hoy tengamos que ver pasar los camiones de soja por la carretera, pero en mi caso me veo obligado a traer una barcaza. Es un desastre hasta desde el punto de vista ecológico, porque hay un gasto en combustible absolutamente innecesario.

Por otra parte, el flete de tonelada de soja Montevideo - Beijing vale US$ 70 la hectárea y el flete de tonelada de soja Melo - Nueva Palmira también vale US$ 70 la hectárea. Entonces, los productores tienen un millón de hectáreas en el Uruguay con un flete de US$ 70 para allá.

Creo que si nosotros realmente nos queremos desarrollar, debemos tener cuidado con estos temas. Somos conscientes de que los Senadores tienen sus actividades, pero pensamos que al plantearles estos comentarios sobre nuestro sector, de pronto razonando juntos podemos darnos cuenta de este tipo de situaciones.

SEÑOR ECHEVERRÍA.- En definitiva, lo que estamos planteando es que se reserve un pequeño porcentaje; nadie está planteando que los US$ 500:000.000 se procesen internamente, porque no habría capacidad instalada para ello en este momento. No estamos hablando de detracciones ni de ningún tipo de mecanismo que impida exportar la soja como *commodity*. Lo que estamos diciendo es que por lo menos comencemos por un pequeño porcentaje que asegure materia prima y genere desarrollo local, porque estas pequeñas plantas se van a instalar en el interior de la República. Hubo una iniciativa muy interesante que en su momento quiso impulsar ALUR, pero lo hizo respecto del cultivo de girasol. Se intentó tener producción de girasol en San José y en Florida para abastecer a COUSA, pero el girasol no es un cultivo fácilmente manejable, ya que por distintas razones no se adapta bien en el Uruguay. Por nuestra parte, estamos planteando el tema de la soja en el marco de una rotación forrajera, es decir que hablamos de la soja integrada a un sistema de producción lechera y ganadera y no como monocultivo. La idea es que parte de la producción de *expeller* salga de la propia tierra, lo cual baja significativamente el costo de la producción lechera. Si se produce soja y otro productor le saca el aceite y me la devuelve en función de un acuerdo comercial, no voy a comprar el *expeller* de soja al precio de mercado, sino a uno sensiblemente menor, porque como dije, vamos a llegar a un acuerdo. De esa forma se genera un desarrollo local, donde hay una planta y pequeños o medianos productores. Con dos mil hectáreas de soja un productor puede abastecer su planta; o sea que tampoco estamos hablando de una gran cantidad. Esto podría proliferar en varios lugares, al menos si hubiera un ofrecimiento de los grandes compradores de soja en el mercado.

En definitiva, si se quiere exportar, que se exporte, pero antes de eso hay que poner a la venta en el mercado interno una determinada cantidad. Si no hay interesados en comprar, entonces se puede exportar toda, pero por lo menos hay que dar la posibilidad a la industria local de que pueda adquirir la soja en el mercado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Según lo que se expresó aquí, estamos exportando a US$ 466 la tonelada.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Así es. Lo que ocurre en este caso, se puede ilustrar de la siguiente manera. Si hay un barco en Nueva Palmira y faltan 100 toneladas para llenarlo, se sale a comprar a US$ 550 o a lo que sea. Lo que sucede, entonces, es que hay gente que hace acopio de soja para vender en esas oportunidades y los demás no tienen acceso a la soja. Por consiguiente, las plantas industriales de Uruguay hoy no consiguen soja a menos de US$ 500 la tonelada, cuando el precio de Chicago es US$ 466.

SEÑOR PRESIDENTE.- Será así, pero en promedio se está vendiendo más o menos a ese precio. Algunos comprarán a menos precio y otros a más por estar desesperados para llenar el barco, pero lo concreto es que, paradójicamente, por necesidades locales importamos soja a mayor precio del que la exportamos. Esa es la realidad.

SEÑOR ECHEVERRÍA.- Exactamente. En el año 2009 se importaron US$ 17:000.000.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Creo que eso es, justamente, lo que genera inflación. Por ejemplo, cuando yo traiga la soja de Paraguay, me va a salir mucho más cara, porque hay que traerla desde allá en barcaza, etcétera. Ahora bien, cuando vaya a vender el *expeller*, como acá no va a haber soja, también lo voy a vender más caro, porque tiene que haber una diferencia entre la compra y la venta, y lo mismo sucederá con quien me lo compre para los pollos ya que, sin dudas, va a tener que vender los pollos más caros. Hay que tener presente que el pollo subió de precio aunque la soja bajó de US$ 500 a US$ 466 en los últimos 15 días. En definitiva, todo lo que viene de la soja está subiendo porque aquí no hay. Por eso pensamos que se le está haciendo un doble mal al Uruguay, ya que no solo no hay desarrollo sino que también los productos derivados de la soja pasan a ser más caros.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber qué tipo de gestiones, junto con otras empresas, se han hecho a nivel del Poder Ejecutivo, ya sea en el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca o en el de Industria, Energía y Minería. Esto nos importa particularmente porque hoy casualmente estamos presentes solo dos Senadores de la oposición y no hay ningún representante del oficialismo. Por esa razón, mal podemos conocer la posición del Poder Ejecutivo sobre un tema de estas características.

SEÑOR ECHEVERRÍA.- Este es el primer contacto que hacemos, ya que entendimos que este tema debe tener una solución legislativa. Hay otras posibles soluciones que no pasan por el ámbito parlamentario, pero nos parecía importante plantear este tema en esta Comisión en la medida en que aquí pueda surgir algún mecanismo de solución.

SEÑOR CHIRUCHI.- Es claro que este tema –que entendimos perfectamente bien– está en función de las reglas del mercado y no se da solo en el caso de la soja, porque cuando faltan dos mil terneras o vaquillonas para completar un barco, el precio es otro. Indudablemente, este no es un tema fácil y no sé qué solución legislativa se le puede encontrar. De existir voluntad política a nivel del Poder Ejecutivo sobre esta temática, no sé hasta qué punto se podría "reservar" –dicho esto entre comillas– determinada cantidad de toneladas de soja para la industrialización local. Nos parece muy bien que hayan recurrido a este ámbito para plantear esta problemática por lo que a partir de hoy comenzaremos a dialogar sobre el particular en procura de hallar los caminos que permitan alcanzar el nicho o el volumen que la industria local necesita para bajar los costos del aceite y de los subproductos de la soja, que muchas veces se compran en el exterior. Así, por ejemplo, Prolesa compra barcos enteros de *expeller* para el ganado lechero y lo hace a un precio inferior al de plaza.

Seguramente nuestros visitantes han tenido oportunidad de hablar en reiteradas ocasiones con gente que tiene silos, con agricultores, etcétera, pero no pudieron encontrar el camino adecuado. Por ejemplo, cerca de la planta del señor Fernández, no sé si se está acopiando soja…

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Están esperando que el valor alcance los US$ 550 para venderla. En función de esto, voy a tener que hacer algo que nunca hice en mi vida, que es cerrar la planta, echar a los empleados y especular. No creo que esta sea una buena medida.

Por otro lado, si bien la cadena es vertical, no es bueno que quede siempre en poder de una misma empresa. El otro día me llamaron de El Tejar, porque estaban interesados en instalar una planta como la que tengo, pero este año la soja dio como ganancia a quienes la plantaron US$ 28 por hectárea, lo cual no es mucho. Cabe señalar que estos problemas ocurren, entre otras cosas porque la gente hace contratos por el 50% o el 70% de lo que va a producir. Entonces, como la producción fue tan baja, terminaron comprándose la soja entre los productores para poder cumplir con los contratos. La misma situación se da con los terneros, donde los principales competidores son los frigoríficos. Si en el día de mañana ellos tienen todos los terneros, manejarán los precios del mercado y el kilo de novillo pasará a valer lo que ellos quieran. Creo que estas cosas son peligrosas porque en el medio no existe comercialización de ningún tipo o intereses diferentes como para poder crear un precio. Así, si la gente que produce la soja exporta aceite, porotos, etcétera y quienes tienen frigoríficos son los dueños de los terneros, prácticamente nos tenemos que ir. Distinta es la situación de la industria lechera en la que, como todos se pelean por la cuenca, los productores pueden luchar por su precio. Si en algún momento una

industria lechera comprara dos mil tambos y produjera su propia leche, se depreciaría la leche del productor.

Como consecuencia del gran crecimiento que todos estos rubros registran, creemos que los temas deben ser analizados hacia adelante. El señor Senador Chiruchi sabe que quien habla ha tenido oportunidad de visitar China muchas veces y conoce el crecimiento que allí se ha dado. Por lo tanto, reitero que todas estas cosas hay que analizarlas bien para que no ocasionen problemas para el desarrollo en un momento de tanto crecimiento.

Hemos observado que este año no habrá soja en el Uruguay. Ahora bien, si se me ocurre plantar 400 hectáreas este año y 2.000 el que viene, ¿qué puede suceder? Que yo me convierta en el dueño de mi cadena productiva, lo cual es bueno porque no tengo que pelear el precio con nadie. En cambio, es diferente si invierto en la producción de aceite y *expeller* de soja y dejo que la soja la produzca otro. Dicho de otra manera: lo que hago es diversificarme para tener; pierdo eficiencia en determinadas cosas, pero es lo que me queda por hacer. Como empresario, puedo importar soja o plantar más, pero la situación me lleva a eso que acabo de explicar.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión quería recibir a los representantes de la fábrica de aceite CALOSOL Sociedad Anónima con la mayor premura posible por cuanto les agradece por su comparencia. Las palabras pronunciadas constarán en la versión taquigráfica, que llegará a todos los integrantes de la Comisión.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Antes de retirarnos, quisiera hacer una consulta.

El Poder Ejecutivo, ¿ha tomado alguna medida con respecto a Aratirí? Nos dijeron que el 15% del hierro que se produzca quedaría en el Uruguay para la industria nacional, para que no se vaya todo hacia el exterior. Eso fue lo que se dijo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se ha dicho mucha cosa.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Quiero agregar que nuestra idea es que si un exportador quiere exportar un millón de toneladas, primero ofrezca el 10% al mercado nacional. Ese sería un sistema sobre el cual se podría legislar

SEÑOR CHIRUCHI.- ¿Al mismo precio?

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Sí, señor Senador; todo se pagaría al mismo precio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es como decir: "valor antes del barco".

SEÑOR FERNÁNDEZ.- De esa manera podemos acceder a esa producción; en caso de que no la compremos, la pueden exportar. Incluso, los exportadores podrían publicar en el Diario Oficial el ofrecimiento de determinada cantidad de toneladas, y si a los tres días no hay oferta, la pueden exportar. Esa podría ser una forma sencilla de legislar para proteger la industria nacional.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo único que podemos hacer es recibir el planteo y trasladarlo a todos los integrantes de la Comisión. En su momento haremos las consultas del caso al propio Poder Ejecutivo para ver cómo se puede procesar este tipo de situaciones que, como se ha dicho, luego terminan perjudicando y no beneficiando al país.

No habiendo más asuntos a considerar, se levanta la sesión.

(Es la hora 14 y 8 minutos)